



In beeld

Joke Tacoma

Als loopbaancoach stimuleer ik mijn klanten te werken aan een duurzame loopbaan. Dat wil zeggen: een loopbaan waarbij ze werk hebben dat naar hun zin is en waarbij ze toegevoegde waarde leveren voor de organisatie. Maar hoe doe je dat?

Mijn tip: zorg voor een goed netwerk. De ene klant is daar beter in dan de andere. En soms moet je het door een nare ervaring leren.

Twintig jaar geleden kreeg ik een klant die ontslagen was. Hij was onthutst, hij had nooit verwacht zijn baan te verliezen. Na een periode van vertwijfeling stond hij open voor ander werk. Ik vertelde hem dat solliciteren een manier is om werk te verwerven, maar dat een goed netwerk opzetten hem meer voordelen zou opleveren.

Grip op de markt

Met een goed netwerk kun je grip krijgen op de markt. Deze klant werd redacteur van een tijdschrift over zijn specialisme. Hij leerde daardoor veel vakgenoten kennen en, ook belangrijk, zij hem. Bovendien bouwde hij binnen de organisatie een netwerk op door zich te verdiepen in zijn stakeholders.

Hij wilde leidinggevende worden, maar zijn baas zag dat niet zitten. Daarom ging hij om zich heen kijken en schakelde hij zijn netwerk in. Iemand tipte hem: er kwam een vacature aan, die was waarschijnlijk wel wat voor hem. Hij was dus in beeld voordat de vacature officieel was. Daarmee was hij de enige kandidaat. Hij werd geschikt gevonden en bespaarde zijn nieuwe werkgever daarmee een moeizaam wervingstraject.

Mijn klant werd leidinggevende en dat beviel prima. De organisatie had een veilige cultuur, maar werd helaas opgekocht door een concurrent. Daarmee verdween de veiligheid als sneeuw voor de zon. Het werd tijd voor een volgende stap. Ook die heeft mijn klant kunnen zetten door te netwerken. Inmiddels is hij vicevoorzitter van een grote organisatie waar hij het erg naar zijn zin heeft.

Je moet het leren

Kan iedereen netwerken? Nee, meestal moet je het leren. De meeste mensen zijn van nature bescheiden en terughoudend. Wat helpt is belangstelling tonen voor anderen. Iedereen vindt het fijn gehoord te worden. Zo bouw je een netwerk op. Na verloop van tijd wordt het leuk om naar bijeenkomsten te gaan, want je ziet veel bekenden.

Ik ben nu 21 jaar zzp'er en moest het netwerken ook leren. In het begin was het lastig, maar na verloop van tijd kreeg ik er aardigheid in. Wat mij hielp was intervisiegroepen oprichten: voor loopbaancoaches, voor psychologen en voor zzp'ers. Zo leer je elkaar goed kennen en creëer je een veilige omgeving.

Met een goed netwerk komen de klanten vanzelf, omdat ze naar je worden verwezen. Voor mij is coachen daarmee ook een duurzame loopbaan geworden. Ik ben inmiddels AOW-gerechtigd, maar werk gewoon door. Omdat ik het fijn vind om te doen.

[Reageren? Mail naar A&O-items →](#)

Over de auteur

Joke Tacoma is chemicus, psycholoog en eigenaar van [Tacoma Coaching](#).

